

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Bedasarkan penelitian tentang pengaruh *fashion involvement*, *store atmosphere* dan harga terhadap *impulse buying* pada konsumen Shoes Holic Group Padang, dapat disimpulkan:

1. *Fashion involvement* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *impulse buying* pada konsumen Shoes Holic Group Padang. Dimana sepatu yang dijual Shoes Holic Group Padang bisa dicoba sebelum dibeli, hal ini menunjukkan bahwa responden mencoba terlebih dahulu sepatu yang akan dibeli. Artinya konsumen merasa *fashion involvement* Shoes Holic Group Padang sudah bagus.
2. *Store atmosphere* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *impulse buying* pada konsumen Shoes Holic Group Padang. Dimana Shoes Holic Group Padang adalah toko yang bersih. Hal ini menunjukkan responden lebih mengutamakan kebersihan dibandingkan faktor lainnya.
3. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap *impulse buying* pada konsumen Shoes Holic Group Padang. Dimana merasa mudah untuk mempertimbangkan pembelian, karena Shoes Holic Group Padang memberikan daftar harga yang jelas. Hal ini menunjukkan responden lebih mengutamakan informasi daftar harga yang ditawarkan jelas.

5.2 Implikasi Penelitian

Bedasarkan hasil penelitian yang telah didapatkan, terdapat beberapa implikasi yang diperoleh dari Shoes Holic Group Padang dalam meningkatkan pembelian. Berdasarkan hasil penelitian ini didapatkan bahwa dengan cara menambah koleksi dengan mode terbaru dan sepatu yang dijual Shoes Holic Group Padang mendukung tampilan beda dengan yang lain. Maka dari pihak Shoes Holic Group Padang sebaiknya sering menambah koleksi terbaru terhadap produknya dan sepatu yang dijual mendukung tampilan konsumen. Lalu terdapat pernyataan sepatu yang dijual Shoes Holic Group Padang bisa dicoba sebelum dibeli mendapatkan respon yang sangat baik dari konsumen. Dimana konsumen sudah merasa nyaman ketika memilih produk yang dijual, karena adanya sepatu yang dijual bisa dicoba sebelum dibeli.

Selanjutnya variabel *Store atmosphere* dari hasil penelitian ini didapatkan bahwa konsumen merasa aroma dan suhu toko dirasa sudah baik bagi konsumen. Maka yang harus diperhatikan Shoes Holic Group Padang supaya lebih meningkatkan konsumen dengan cara memberikan wangi-wangian yang segar dan suhu ruangan yang disesuaikan lagi sehingga menciptakan suasana yang nyaman dalam berbelanja. Lalu terdapat pernyataan Shoes Holic Group Padang bersih yang mendapatkan respon yang sangat baik dari konsumen, yang mana konsumen sudah merasa nyaman ketika berada didalam toko. Maka dari pihak Shoes Holic sebaiknya mempertahankan kebersihan toko.

Variabel harga dari hasil penelitian ini didapatkan bahwa konsumen merasa potongan harga dan harga yang ditawarkan sesuai dengan persepsi dirasa sudah baik bagi konsumen. Maka dari pihak Shoes Holic Group Padang sebaiknya

memberikan potongan harga yang menarik dan harga yang ditawarkan sesuai dengan persepsi konsumen itu sendiri agar dapat banyak menarik konsumen dalam berbelanja. Selanjutnya merasa mudah untuk mempertimbangkan pembelian, karena Shoes Holic Group Padang memberikan informasi daftar harga yang jelas. Mendapatkan respon yang sangat baik dari konsumen yang mana konsumen sudah merasa nyaman ketika produk yang dijual memberikan daftar harga yang jelas. Maka dari pihak Shoes Holic Group Padang harus mempertahankannya.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian menyadari, hasil penelitian ini masih sangat jauh dari kesempurnaan dan memiliki keterbatasan-keterbatasan yang mungkin akan mempengaruhi hasil yang diinginkan, oleh karena itu keterbatasan ini diharapkan lebih diperhatikan untuk peneliti-peneliti yang akan datang, dimana kelemahan-kelemahan yang peneliti temui antara lain :

1. Faktor yang mempengaruhi *impulse buying* konsumen dalam penelitian hanya terdiri dari *fashion involvement*, *store atmosphere* dan harga sedangkan masih banyak faktor lain yang dapat mempengaruhi *impulse buying* konsumen tersebut.
2. Jumlah sampel yang digunakan hanya 235 orang belum bisa menggambarkan kondisi riil yang sesungguhnya.
3. Penelitian ini dilakukan dalam jangka waktu terbatas sehingga hasil yang didapatkan mencerminkan situasi *impulse buying* pada Shoes Holic Group Padang secara situasional.

4. Informasi yang diberikan responden melalui kuesioner terkadang tidak menunjukkan pendapat responden yang sebenarnya, hal ini terjadi karena tidak semua responden mendapat penjelasan secara mendetail sehingga pemahamannya tidak sama.
5. Dana yang disediakan peneliti dalam menyelesaikan peneliti ini sangat terbatas.

5.4 Saran

Bedasarkan hasil hasil penelitian, terdapat banyak keterbatasan dan ketidak sempurnaan dalam penelitian ini, untuk itu dalam penelitian selanjutnya diharapkan hasil penelitian yang dicapai dapat lebih baik lagi, berikut beberapa saran agar penelitian selanjutnya memperoleh hasil yang lebih baik lagi :

1. Bagi peneliti selanjutnya
 - a. Diharapkan pada penelitian selanjutnya, penelitian dilakukan dalam lingkup yang lebih luas dengan ukuran sampel yang lebih banyak sehingga hasil penelitian lebih akurat.
 - b. Diharapkan pada penelitian selanjutnya, objek penelitian membahas tentang toko lainya baik di Kota Padang maupun nusantara.
 - c. Diharapkan untuk penelitian selanjutnya untuk menambahkan faktor lain seperti Word Of Mouth (WOM), atau faktor budaya dan lain sebagainya.
2. Bagi perusahaan
 - a. Diharapkan Shoes Holic Group Padang sebaiknya sering menambah koleksi terbaru terhadap produknya dan sepatu yang dijual mendukung

tampilan konsumen supaya lebih meningkatkan konsumen dalam berbelanja, kemudian dengan cara memberikan wangi-wangian yang segar dan suhu ruangan yang nyaman dalam berbelanja dan yang terakhir dengan cara memberikan potongan harga yang menarik dan harga yang ditawarkan sesuai dengan persepsi konsumen itu sendiri agar dapat membuat banyak konsumen lebih tertarik melakukan pembelian.

